

Tuomas Pauli Toivonen

Toteutettavuusselvitys liiketoiminnasta Kotkassa

Opinnäytetyö

Syksy 2016

SeAMK Liiketoiminta ja kulttuuri

Tradenomi (AMK, Pk-yrittäjyys)

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Liiketoiminta ja kulttuuri

Tutkinto-ohjelma: Tradenomi (AMK, Pk-yrittäjyys)

Suuntautumisvaihtoehto: Pk-yrittäjyys

Tekijä: Tuomas Toivonen

Työn nimi: Toteutettavuusselvitys liiketoiminnasta Kotkassa

Ohjaaja: Tero Turunen

Vuosi: 2016

Sivumäärä: 34

Liitteiden lukumäärä: 2

Tämä opinnäytetyö on toteutettavuusselvitys. Toteutettavuusselvityksen tarkoituksena on hankkia tietoa yritystoiminnan kannattavuudesta Kotkan kaupungin alueella. Toimeksiantajana toimii toteutettavuusselvityksen ja opinnäytetyön tekijä itse.

Opinnäytetyön tutkimusmenetelmä on tapaustutkimus. Kaikki työssä esitetty aineisto on hankittu verkkosivuilta, kirjoista sekä tekijän omista pohdinnoista.

Työssä avataan ensin toteutettavuuteen sekä yrittäjyyteen perustuvaa teoriaa. Teorian jälkeen esitellään liiketoimintamalli sekä siihen liittyvät yksityiskohdat. Yksityiskohtiin kuuluvat muun muassa yrittäjä, tuoton odotukset, yritystoiminnassa ilmenevät virhetilat sekä kilpailijatilanne. Myös SWOT- ja PESTE-analyysi sisältyvät työhön.

Kun opinnäytetyöstä on saatu selkeä kuva siitä, millaista liiketoimintaa pohjustetaan toteutettavuusselvityksellä, esitetään esimerkkitapaus sekä siihen perustuvat kannattavuus- ja rahoituslaskelma. Molempia laskelmia avataan lukijalle siitä, kuinka laskelmissa esitetyt luvut vaikuttavat toteutettavuuteen.

Kannattavuus- sekä rahoituslaskelman pohjalta tehdään yhteenveto, jossa kerrotaan tulos siitä, onko yritystoiminta työssä käsiteltävään malliin elinvoimainen. Elinvoimaisella tässä tapauksessa tarkoitetaan sitä, että onko yritystoiminta kannattavaa työssä esitettyjen lukujen pohjalta.

Lopputulema työlle on positiivinen. Yritystoiminta on teorian ja pohdinnan mukaan kannattavaa. Positiiviseen tulokseen päädytään teorian käsittelyn, faktojen, toimeksiantajan oman mietinnän, esimerkin sekä laskelmien kautta.

Avainsanat: toteutettavuusselvitys, toteutettavuus, yrittäjyys, kannattavuus, liiketoiminta

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: School of Business and Culture

Degree programme: SME Business Administration

Specialisation: SME Business Management

Author: Tuomas Toivonen

Title of thesis: Feasibility study of business activity in Kotka

Supervisor: Tero Turunen

Year: 2016

Number of pages: 34

Number of appendices: 2

This thesis is a feasibility study. The aim of this feasibility study is to gain information about the profitability of starting a business in the city of Kotka and in its immediate vicinity. The commissioner of this feasibility study is the author of the thesis and feasibility study.

All of the materials presented in this thesis were acquired from various Internet sources and books. Some of the content is based on the author's own ideas.

The first thing the author talks about is the theory related to feasibility and entrepreneurship. After presenting the theories, the author introduces his model of business and related details. These details include profit, entrepreneur, possible hazards, and competition in the area. The author also makes a SWOT and a PESTE analysis.

After these sections, a complete picture is formed. Now, having an idea of the business model, the author provides an example with profitability and funding calculations basing on an example provided by a supplier specialized in LED screens. The author explains to the reader what effects the numbers have on the feasibility of the business model.

Concluding the thesis, the author draws his conclusion about the feasibility of the business model supported by the theory, facts, an example, calculations, and his own opinions.

The conclusion for the thesis is positive. Based on the theory and the ideas of the author, business is feasible. Most of the evidence supports this conclusion.

Keywords: feasibility study, feasibility, entrepreneurship, profitability, business

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	1
Thesis abstract.....	2
SISÄLTÖ	3
Kuva-, kuvio- ja taulukkoluettelo	4
1 JOHDANTO	5
2 TEORIA	6
2.1 Mikä on toteutettavuusselvitys?	6
2.1.1 Kannattaako selvitys tehdä?	7
2.2 Yrityksen perustaminen	8
2.2.1 SWOT sekä PESTE.....	9
2.2.2 Laskelmat	10
3 LIIKETOIMINTAMALLI.....	12
3.1 Liikeidean esittely.....	12
3.2 Toiminnan aloittaminen	13
3.3 SWOT - nelikenttäanalyysi.....	16
3.3.1 Analysointi	17
3.4 PESTE	20
3.4.1 Analysointi	21
3.5 Esimerkkitapaus.....	25
4 KANNATTAVUUSLASKELMA	26
5 RAHOITUSLASKELMA.....	28
6 YHTEENVETO.....	29
LÄHTEET	30
LIITTEET	32
6.1 Liite 1. Kannattavuuslaskelma	32
6.2 Liite 2. Rahoituslaskelma	33

Kuva-, kuvio- ja taulukkoluetelo

Kuvio 1. SWOT-analyysi.....	16
Kuvio 2. PESTE-analyysi.....	20
Kuvio 3. Ikärakenne.....	23

1 JOHDANTO

Tämä opinnäytetyö on toteutettavuusselvitys. Aiheen sekä toimeksiannon on kehittänyt opinnäytetyöntekijä itse. Työ luotiin pohjustamaan tulevaisuudensuunnitelmia sekä sen vuoksi, että opiskelut velvoittavat hyväksytyn opinnäytetyön kasaamisen. Toimeksiantajalla oli siis kaksi motiivia, jotka tukevat toinen toistaan.

Opinnäytetyön aiheena oli suorittaa toteutettavuusselvitys ideasta, joka esitettiin Seinäjoen Ammattikorkeakoulussa jo kertaalleen erään opintojakson velvoittamana. Tarkoituksena oli tutkia mahdollisuutta perustaa Kymenlaaksossa sijaitsevaan Kotkaan yritys, joka tarjoaisi näkyvyyttä asiakkaille strategisesti sijoitettavien valotaulujen muodossa. Tähän pyrittiin hankkimalla luotettavaa tietoa kysynnästä, resursseista, paikallisesta markkinatilanteesta, sekä luomalla kannattavuus- ja rahoituslaskelma.

Opinnäytetyö luotiin toteutettavuusselvityksestä myös sen vuoksi, että sillä pohjattiin tulevaisuudensuunnitelmia lopputuleman mukaan. Vaikka lopputulema olisi negatiivinen, oli työstä silti hyötyä sen tuoman kokemuksen sekä opintosuoritusten muodossa.

Opinnäytetyö sisältää toteutettavuusselvityksen- sekä aiheeseen liittyvää liiketoiminnan teoriaa, jolla rakennetaan pohja koko työlle ja todistetaan, että aiheeseen on perehdytty huolellisesti. Teorian jälkeen avataan toteutettavuusselvityksen kohteena olevaa yritysidea mahdollisimman laajalti sekä siihen liittyviä konkreettisia toimenpiteitä. Lopussa selvitetään mahdollisia kilpailijoita ja riskejä liittyen kyseiseen toimintaan sekä esitetään kannattavuus- sekä rahoituslaskelma. Yhteenveto sekä sen analysointi tulevat viimeisinä.

2 TEORIA

2.1 Mikä on toteutettavuusselvitys?

Toteutettavuusselvitys on selostus, jolla määritellään mahdollisen, tulevan yrityksen kannattavuutta sekä sitä, minkälaisia toimenpiteitä vaaditaan kannattavuuden kannalta. Selvityksen avulla tuodaan esille mahdolliset ongelmat, erilaiset tilanteet, mahdollisuudet, kustannukset sekä hahmotetaan potentiaalisia tuloksia ja hyötyjä. (Thompson 2005, 185-186. [Viitattu 7.1.2016].)

Toteutettavuusselvitystä käytetään kannattavuuslaskelman tukena. Sen avulla päästään tulokseen siitä, onko kyseinen projekti tai yritystoiminta taloudellisesti kannattavaa. Mahdollisen positiivisen lopputuleman, joka tarkoittaa yritystoiminnan olevan kannattavaa, jälkeen on kuitenkin huomioitava, että selvityksen teko ei poista riskejä, vaan vähentää epävarmuutta. Onnistunut selvitys säästää paljon turhaa työtä, aikaa sekä rahaa, henkistä hyvinvointia lukuun ottamatta. (Thompson 2005, 185-186. [Viitattu 7.1.2016].)

Selvityksen sisältö. Hyvän toteutettavuusselvityksen sisältöön kuuluu kaikki olennainen, jonka avulla valmistetaan yrittäjää taikka projektihenkilöstöä tulevaan urakkaan. Sisällön tulee olla mahdollisimman kattava, jotta ylimääräisiltä työtunneilta sekä riskeiltä vältytään. (Thompson 2005, 185-186. [Viitattu 7.1.2016].)

Olennaisin kysymys, johon sisällön tulisi vastata, on "Onko tämä liiketoiminta kannattavaa?". Jos sisällöllä pystytään vastaamaan edellä mainittuun kysymykseen laajasti ja perustellusti, on toteutettavuusselvityksen sisältö laadukasta. (Thompson 2005, 185-186. [Viitattu 7.1.2016].)

Toteutettavuusselvitys ei ole liiketoimintasuunnitelma. Toteutettavuusselvitys tutkii projektin tai yritystoiminnan kannattavuutta, kun taas liiketoimintasuunnitelma on jo valmis suunnitelma yritystoiminnan aloittamiseksi. Selvityksellä pohjustetaan projektia tai yritystoimintaa, jotta saadaan mahdollisimman selkeä kuva liiketoimintasuunnitelman aloittamiseksi. (What is a Feasibility Study? [Viitattu 5.2.2016].)

Hyvin tehty toteutettavuusselvitys joko tukee liiketoimintasuunnitelman luomista tai antaa syyt suunnitelman tekemättä jättämiseksi. Oli lopputulema kumpi tahansa, toteutettavuusselvitys on hyvä tehdä ennen varsinaisen liiketoiminnan suunnittelua. (What is a Feasibility Study? [Viitattu 5.2.2016].)

2.1.1 Kannattaako selvitys tehdä?

Toteutettavuusselvitys kannattaa usein tehdä monestakin eri syystä. Syyt, joiden vuoksi selvitys kannattaa tehdä ovat usein moninkertaiset verrattuna syihin miksi sitä ei kannattaisi tehdä. Perusteita tehdä toteutettavuusselvitys ovat ainakin seuraavat:

- Antaa selkeän kuvan siitä, kannattaako projektia tai yritystoimintaa viedä eteenpäin.
- Tarkentaa projektin tai yritystoiminnan kokonaisuutta, vetää selkeämmät äärirajat ja näin ollen helpottaa jatkamista.
- Tuottaa arvokasta informaatiota jatkoa ajatellen.
- Selvityksen tekeminen tuottaa fyysisen dokumentin esimerkiksi rahoituksen haun tueksi sekä näytteen siitä, että ideaa tai projektia on myös tutkittu, eikä vain pyöritelty mielessä.
- Selvitystä tehdessä voi nousta esille uudenlaisia mahdollisuuksia, joita ei olisi tajuttu hyödyntää muuten. (What is a Feasibility Study? [Viitattu 5.2.2016].)

On myös muutamia syitä, minkä vuoksi toteutettavuusselvitystä ei ole järkevää tehdä. Syyt ovat melko yksinkertaisia sekä itsestään selviä, mutta niitä ei välttämättä tule ajatelleeksi. Syitä jättää toteutettavuusselvitys tekemättä, ovat muun muassa seuraavat:

- Toteutettavuusselvitys on jo tehty jokin aika sitten, eikä toimintaympäristö ole muuttunut suuresti ajan kuluessa.
- Aiempaan tietoon tai vastaavaan toimintamalliin perustuen tiedetään, että selvityksen tekeminen on vain ajan sekä rahan hukkaa. (What is a Feasibility Study? [Viitattu 5.2.2016].)

Esimerkiksi tämän opinnäytetyön aiheena on selvittää valotaulujen kannattavuutta paikallisilla markkinoilla. Työn toimeksiantaja tietää, että vastaavanlainen malli on kannattava Seinäjoella ja monessa muussa kaupungissa. On kuitenkin hyvä tehdä toteutettavuusselvitys, jotta vältetään turhan ajan, vaivan sekä taloudellisen sijoituksen menetykseltä. Selvityksen teon hyödyt kattavat moninkertaisesti sen tekemättä jättämisestä johtuvat mahdolliset haitat. (What is a Feasibility Study? [Viitattu 5.2.2016].)

2.2 Yrityksen perustaminen

Yrittäjä on tehnyt päätöksen yrityksen perustamisesta. Hänellä on jonkinlainen näkemys yrityksen muodosta sekä tahto toteuttaa liikeidea. Perustamisvaiheessa on kriittistä määritellä mahdollinen tuote tai tuotteet ja palvelu tai palvelut, joita yritys tarjoaa. Yrityksellä ei ole historiaa, joten tarkka määrittely on tärkeää onnistumisen kannalta. Yrityksen liikeidean tulee olla realistinen sekä toteutettavissa. (Strang 2000, 30-31.)

Yrittäjän oma innokkuus ja motivaatio määrittelevät usein yrityksen tulevan menestyksen. Innokkuus ja motivaatio kulkevatkin yhdessä, jos toinen loppuu myös toinen seuraa perästä. Tämän vuoksi onkin tärkeää, että yrittäjä jaksaa pitää yllä innostusta, eikä luovuta kohdatessaan ensimmäiset vaikeudet. Alussa yrittäjän tahto onnistua on kriittistä, sillä yritys ei ole vielä ehtinyt luoda omaa asiakaskuntaansa. (Strang 2000, 30-31.)

Yrityksen historian puuttuessa yrittäjä on alttiimpi virheille ja niitä tapahtuukin useammin kuin yritykselle, jolla on jo todettu toimiva konsepti tai tuote. Tuotteen taikka palvelun mahdollisen valmiuden ollessa vajaa, voivat kustannukset olla suuret sekä taloudellisiin tavoitteisiin pääsy olla hankalaa. Tämän vuoksi olisikin hyvä testata tuotetta taikka palvelua kohderyhmällä ennen sen julkistamista massoille. Yrityksen epäonnistuessa yrittäjä joutuu usein moninkertaistamaan työmääränsä, ellei hän ole toiminut kaukonäköisesti ja laittanut rahaa sivuun yllättävien tilanteiden varalle. (Strang 2000, 30-31.)

Uhkatekijät. Yrityksen voi johtaa kriisiin todella moni tekijä yrityksen monissa eri vaiheissa. Tämän opinnäytetyön kannalta olennaisin tarkastelun vaihe on yrityksen perustamisvaihe. Perustamisvaiheen ratkaisut ovat kriittisiä, sillä ne määrittelevät yrityksen suunnan sekä sen mahdollisen tulevaisuuden. (Strang 2000, 30-31.)

Uhkatekijöitä avataan tulevassa kappaleessa joka käsittelee liiketoimintaa koskevaa nelikenttäanalyysia.

2.2.1 SWOT sekä PESTE

SWOT. SWOT-analyysi, joka tunnetaan myös nelikenttäanalyysinä, tuottaa yksinkertaisen kuvion, josta selviää yritystoimintaan tai sen osa-alueeseen liittyvät heikkoudet, vahvuudet, uhat sekä tulevaisuuden mahdollisuudet. Näitä tietoja vilkaisemalla pystyy hahmottamaan kyseisen yrityksen yleiskuvan verrattain vaivattomasti. (Suomen Riskienhallintayhdistys. [Viitattu 8.2.2016].)

SWOT-analyysi sisältää siis neljä kohtaa, joista kaksi on positiivisia ja kaksi negatiivisia tekijöitä. Positiivisia tekijöitä ovat vahvuudet sekä mahdollisuudet, kun taas negatiivisia ovat heikkoudet sekä uhat. Yrityksen taikka projektin sisäiset asiat ovat vahvuuksia ja heikkouksia, jotka vastaavat nykytilannetta. Ulkoiset asiat ovat mahdollisuuksia ja uhkia, jotka vastaavat tulevaisuutta. (Suomen Riskienhallintayhdistys. [Viitattu 8.2.2016].)

Yleisesti otettuna liiketoiminnan vahvuudet tarkoittavat käytännössä resursseja sekä strategisia toimenpiteitä, joita yritys voi hyväksikäyttää saavuttaakseen vahvemman aseman. Heikkouksina pidetään sellaisia alueita, joihin yrityksen tulee panostaa ylläpitääkseen tehokasta toimintaa sekä kehittääkseen toimintaansa. Mahdollisuudet ovat yrityksen tulevaisuudessa saavutettavia erinäisiä tilaisuuksia, joiden avulla liiketoimintaa voidaan laajentaa. Uhat ovat myös melko yksiselitteisiä, ne ovat yrityksen liiketoimintaa uhkaavia tekijöitä, jotka on hyvä tuntea sekä niiden toimintaa valvoa. (ks. Liite 1). (Suomen Riskienhallintayhdistys. [Viitattu 8.2.2016].)

SWOT-analyysin tekeminen on verrattain yksinkertainen prosessi. Mahdollisimman monen liiketoiminnasta tietoisien tulisi osallistua yrityksen nelikenttäanalyysiin. Näin ollen saadaan mahdollisimman paljon ajatuksia

paperille, jonka avulla saadaan laajempi, kattavampi kuva. Aivoriihen jälkeen, kun ajatukset ja näkemykset on saatu paperille, dokumentti analysoidaan keskustellen sekä päätetään jatkotoimenpiteistä. (Suomen Riskienhallintayhdistys. [Viitattu 8.2.2016].)

PESTE. PESTE-analyysi on osittain samankaltainen kuin SWOT-analyysi. Siinä keskitytään kuitenkin enemmän laajempiin asianhaaroihin kuin SWOTin nelikenttäanalyysissä. PESTEn tarkoitus on tuottaa työväline, jolla voidaan tarkastella yrityksen sekä liiketoiminnan toimintaympäristöä laajalti. PESTE-analyysiin kuuluvat tarkasteltavat kohdat koostuvat itse analyysin nimestä:

- poliittinen (lainsäädäntö, rikollisuus, EU, sopimuksien kansainväliset seikat, jne.)
- ekonominen (talouskriisit, taloudellinen kehitys, rahoitukset ja tuet, jne.)
- sosiaalinen (syntyvyys, arvot, ihmisten liikkuvuus, alueen ikärakenne, jne.)
- teknologinen (virtuaalinen, verkossa toimiva kauppa, nanoteknologia, jne.)
- ekologinen (ilmaston muutos, saasteet, infrastruktuuri, jätteet, tietoisuus, jne.) (PESTE-analyysi. [Viitattu 16.2.2016].)

2.2.2 Laskelmat

Kannattavuuslaskelma. Järjestöjen, yritysten sekä seurojen on kaikkien oltava kannattavia, jotta toiminta voi jatkua. Yritykset useimmiten ovat kannattavia oman toimintansa vuoksi, kun taas toiset tarvitsevat ulkopuolista tukea. Tukea myönnetään muun muassa sellaiselle toiminnalle, jonka jatkuvuus on elintärkeää, vaikka toiminta olisikin kannattamatonta. Esimerkkinä nuorisotyö, jota kunnat sekä valtio tukevat. (Andersson, Ekström & Gabrielsson 2001, 21)

Kannattavuuslaskelman olennaisin merkitys on auttaa hahmottamaan yritykselle asetettavaa järkevää myyntitavoitetta. Laskelmaa voidaan verrata erillisen myyntibudjetin suunnitteluun, jonka tarkoituksena on luoda kuva siitä, millaista myyntiä tulee saada tuotteelle tai palvelulle suunnitellusta asiakaskunnasta.

Kannattavuuslaskelma perustuu siis täysin lukujen ympärille, jotka edustavat pakollisia kuluja, jotka ovat toiminnan seurausta tuloista riippumatta. (Andersson ym. 2001, 21)

Kulut, tulotarpeet sekä toimintaan käytettävä aika, eli työtunnit, listataan sekä lasketaan yhteen. Lopputuloksena laskelmasta tulisi tulla selkeästi ilmi, missä määrässä, ajassa ja hinnassa myyntiä tulee minimissään tapahtua, jotta toiminta olisi liiketoiminnan sekä yrittäjän tarpeiden kannalta kannattavaa. (Liiketoimintasuunnitelma. [Viitattu 25.2.2016].)

Rahoituslaskelma. Ennen liiketoiminnan aloittamista on hyvä tehdä asianmukainen rahoituslaskelma. Laskelman tarkoitus on osoittaa toiminnasta johtuvia kustannuksia sekä siihen liittyviä investointeja, joidenka avulla tehdään suunnitelma liiketoiminnan käynnistämisestä. Laskelmaa hyödyntäen on mahdollista arvioida taloudellisia riskejä sekä arvioida tarpeita euromääräisesti. (Liiketoimintasuunnitelma. [Viitattu 25.2.2016].)

Rahantarveosassa tulee ilmi kohdat, kuten pakolliset hankinnat, joita ilman toimintaa ei ole mahdollista aloittaa järkevästi. Osiossa tulee ilmi myös liiketoiminnan alkuajanjakso, jolloin kulut ovat jo läsnä, mutta tulot eivät välttämättä riitä. Mahdollisia kuluja ovat esimerkiksi liiketilan vuokra, erilaiset laskut sekä työntekijöiden palkat. (Liiketoimintasuunnitelma. [Viitattu 25.2.2016].)

Rahoituslaskelmaan kuuluu myös osio, jossa luetellaan rahan lähteet. Rahan lähteet ovat tärkeä osio esimerkiksi pankille, josta heille selviää lainan määrä sekä se, mitä yritys aikoo lainasummalla hankkia. Lainasta vastaavaa pankkia voi myös kiinnostaa se, onko toimeksiantajalla muuta rahoitusta. Yrittäjän mahdollisen jo olemassa olevan laitteiston sekä työkalujen osuus kuin myös oman rahallisen sijoituksen osuus tulee ilmi rahoituslaskelmassa. (Liiketoimintasuunnitelma. [Viitattu 25.2.2016].)

3 LIIKETOIMINTAMALLI

3.1 Liikeidean esittely

Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää mahdollista potentiaalia liiketoiminnalle, joka perustuu valotauluilla asiakkaalle tuotettavaan arvoon mainonnan ja näkyvyyden muodossa.

Toteutettavuusselvityksen kohteena on aloittaa yritystoiminta Etelä-Suomessa, tarkemmin sanottuna Kotkassa. Syynä sijainnille on toimeksiantajan sijainti sekä paikallistuntemus. Kotkan alueella on potentiaalisia paikkoja juuri kyseiselle liiketoiminnalle, sillä sitä ei harjoiteta valotauluja hyödyntäen ollenkaan. Selvityksen tekijä tietää, että kyseinen malli toimii monissa muissakin kaupungeissa, joten miksi ei myös Kotkassa?

Toiminnan aloituspäivämäärää ei ole vielä määriteltä, mutta selvityksen tulisi olla valmistunut syksyllä 2016. Mahdollinen yritystoiminnan aloitus tapahtuisi muutaman vuoden päästä, riippuen toimeksiantajan omasta taloudellisesta tilanteesta. Jos selvitys antaa positiivisen lopputuleman, voi toimeksiantaja pohtia mahdollisuutta aloittaa yritystoiminta heti kun se on mahdollista sekä taloudellisesti järkevää.

Yrittäjä. Yrittäjänä toimii toimeksiantaja. Kokemusta yrittäjyydestä ja liiketoiminnan pyörittämisestä ei hänellä itsellään vielä ole. Toimeksiantajan teoreettinen tietotaito on hyvällä mallilla koulutuksen ansiosta sekä hänellä on muutamia kontakteja yritysjohtajiin, joita on mahdollista konsultoida.

Yrittäjällä on positiivinen asenne sekä halu oppia ja rakentaa yrityksestä menestyvä. Asenteen sekä vahvan mielenlujuuden omaamisen merkitystä ei tule vähätellä. Monet yritysjohtajat ovat taipumattomia ja ymmärtävät sen, että todellinen kasvu yrittäjänä tapahtuu virheiden kautta. Tämä tarkoittaa käytännössä siis sitä, että toimeksiantaja on valmis oppimaan tulevista virheistään sekä hyödyntämään oppimaansa.

Toiminnan edellytykset. Toiminnan pääasiallinen edellytys on positiivisen tuloksen saaminen toteutettavuusselvityksestä. Se tarkoittaa, että yritystoiminta olisi kannattavaa ainakin teoreettisella tasolla. Ilman positiivista lopputulosta, ei ole mitään järkeä jahdata mahdollista liiketoimintaa, sillä se olisi todennäköisesti erittäin riskialtista.

Toiseksi suurin tekijä on yrittäjän sitoutuminen hankkeeseen. Yrittäjän tulee olla erittäin innokas ja motivoitunut, jotta tulevat epäonnistumiset eivät saisi häntä luovuttamaan.

Alustavan rahoituksen tarve tulee olemaan noin 40 000 – 50 000 euroa. Kustannearvio perustuu laskettuihin menoihin jotka koostuvat liiketoiminnan aloittamisesta ja välittömästä ylläpitämisestä. Alustavaan rahoitukseen on sisällytetty kaikki järkiperustein ennakoitavat kulut, kuten asennus, huolto, palkat sekä vastaavat kulut. Rahoitusta avataan enemmän kappaleessa 4.

3.2 Toiminnan aloittaminen

Tämän opinnäytetyöntekijä olettaa, että toteutettavuusselvitys tuottaa positiivisen lopputuleman sekä kannattavuuslaskelman. Seuraavaksi yrittäjä hankkii kaupungilta luvan asentaa valotaulun sekä tietoa ja tarjouksia erinäisiltä toimittajilta, joilla on asiantuntemusta ulkoilmaan sijoitettavien valotaulujen kustannuksista, asennuksesta sekä operoinnista.

Hyvän toimittajan löydyttyä, hakee toimeksiantaja lainaa yritystoiminnan aloittamiseksi. Lainan määrän määrittelee toimeksiantajan arvio, jonka hän näkee menevän kuluihin. Määrään lisätään tietyn suuruinen rahasto, jotta rahaa jää myös komplikaatioiden ratkaisuun niiden esiintyessä yritystoiminnan aloitusvaiheessa.

Lainan myönnön jälkeen toimeksiantaja suunnittelee urakoitsijan kanssa valotaulun asentamisen, aikataulutuksen sekä korvauksen. Asennusten suoritettua ja asiakaskunnan hankittua liiketoiminta on valmis alkamaan.

Tuotto. Liiketoiminnan tuotto pyrittäisiin pitämään mahdollisimman tasaisena, passiivisena kassavirtana. Tuoton perustana toimisi kiinteä, kuukausittainen

maksuerä, joka määräytyisi mainoksen pituuden mukaan. Kuukausittaisella maksusuunnitelmalla tähdätään pitempiaikaisempaan sitouttamiseen, samalla tarjoten erinäisiä alennuksia vuositasolla.

Yksittäisen valotaulun tuoton tulisi olla noin 7500 euroa kuukaudessa. Tuoton tulee ylläpitää toimintaa sekä luoda tarpeeksi kassavirtaa jotta toimeksiantaja tuntee toiminnan olevan järkevää. Käytännössä tuoton tulisi olla sellaisissa lukemissa, että yrittäjälle jäisi kuukausittain ”ylimääräistä” rahaa kaikkien kulujen jälkeen. Ottaen huomioon myös yksityiset kulut.

Tuotto on suhteellinen valotaulujen määrään. Yksi valotaulu tuottaa arviolta 7500 euroa kuukaudessa, kaksi valotaulua tuottaa siis karkeasti laskien kaksinkertaisen summan. Tuotto voi vaihdella valotaulun sijoituksen sekä sen käyttötarkoituksen mukaan.

Realistisen laskutuksen toimeksiantaja selvittää suorittamalla kyselyn paikallisilta yrityksiltä. Kyselyn tarkoituksena olisi selvittää mielenkiinto uutta palvelua kohtaan sekä rahallinen määrä jonka yritys olisi valmis panostamaan palveluun. Toimeksiantaja saisi näin tärkeää tietoa asiakkaiden määrästä sekä heidän näkökulmansa palvelun hinnoittelupolitiikkaan. Näitä tietoja analysoimalla palvelulle koottaisiin hinnasto. Katso kohta ”3.12 Esimerkkitapaus”. Kohdassa vähimmäishinta mainokselle per päivä on 25 euroa.

Henkilöstön tarve. Alustavasti suunnitellulle yritystoiminnalle ei ole tarvetta palkata erillistä henkilöstöä. Toiminnan perustana on mahdollisimman passiivinen, jatkuva sekä huoleton tuotto, johon toimeksiantaja pyrkii ulkoistamisen avulla.

Ulkoistamisen kohteena olisivat valotaulujen huollot, vikatilat sekä yrityksen kirjanpito. Huolloista sekä vikatilojen ratkomisista vastaisi todennäköisesti yksi ja sama yritys. Kirjanpito ulkoistettaisiin asiantuntevalle yritykselle.

Liiketoiminnan alkuvaiheessa toimeksiantaja itse huolehtisi asiakkaiden hankinnasta sekä asiakassuhteiden huoltamisesta. Liiketoiminnan mahdollisen kasvamisen kasvattaessa työmäärää, toimeksiantaja palkkaa apulaisia. Mahdollisesti jopa ulkoistaen koko prosessin myöhemmässä vaiheessa henkilölle / henkilöstölle.

Asennus sekä järjestelmien suunnittelu ostettaisiin valotauluja tuottavalta / maahantuovalta yritykseltä, joka erikoistuu kyseiseen toimintaan. Toimeksiantajalla itsellään ei ole tällä hetkellä tietotaitoa vastaavaan tarpeeseen eikä kontakteja henkilöihin jotka siihen kykenisivät.

Virhetilat. Luonnollisesti yritystoiminnassa voi esiintyä tiettyjä virhetiloja, joka katkaisee palvelun tuoton asiakkaalle, aiheuttaen reklamaation tarpeen. Virhetilanteen sattuessa, pyritään se tunnistamaan ja hoitamaan mahdollisimman nopeasti ensin omilla välineillä ja sen jälkeen ulkoisella avulla.

Mahdollinen toiminnan katkaiseva virhetila olisi esimerkiksi se, että valotauluun tulee jotakin vikaa tai sähköt katkeavat. Vian tunnistaminen tapahtuisi todennäköisesti asiakkaan tai ulkopuolisen tahon ilmoituksesta, ellei valotaulun yhteyteen ole mahdollista asentaa laitetta, joka ilmoittaa virhetilasta.

Markkinointi. Alustava palveluiden markkinointi yrityksille tapahtuisi yhteydenotolla yritykseen, ilmoittaen uuden palvelun olemassaolosta sekä mahdollisuuksista joita uusi yrittäjä tarjoaa. Paikallislehdessä mainostaminen on myös erittäin hyvä vaihtoehto tuoda palvelua esille pienimmillekin yrityksille.

Alustava kohderyhmä rajattaisiin maantieteellisesti, tarkemmin sanottuna kaupunkikohtaisesti. Kohderyhmänä toimisi Kotkan kaupungin alueella sekä sen lähellä liiketoimintaa harjoittavat yritykset, jotka tuottavat palveluita ja / tai tuotteita asiakkaille. Esimerkkinä mahdollisesta asiakkaasta toimii Kotkan kauppakeskus Pasaatissa toimiva urheiluväline- sekä urheiluvaateliike Sportia Ri-Pe Sport.

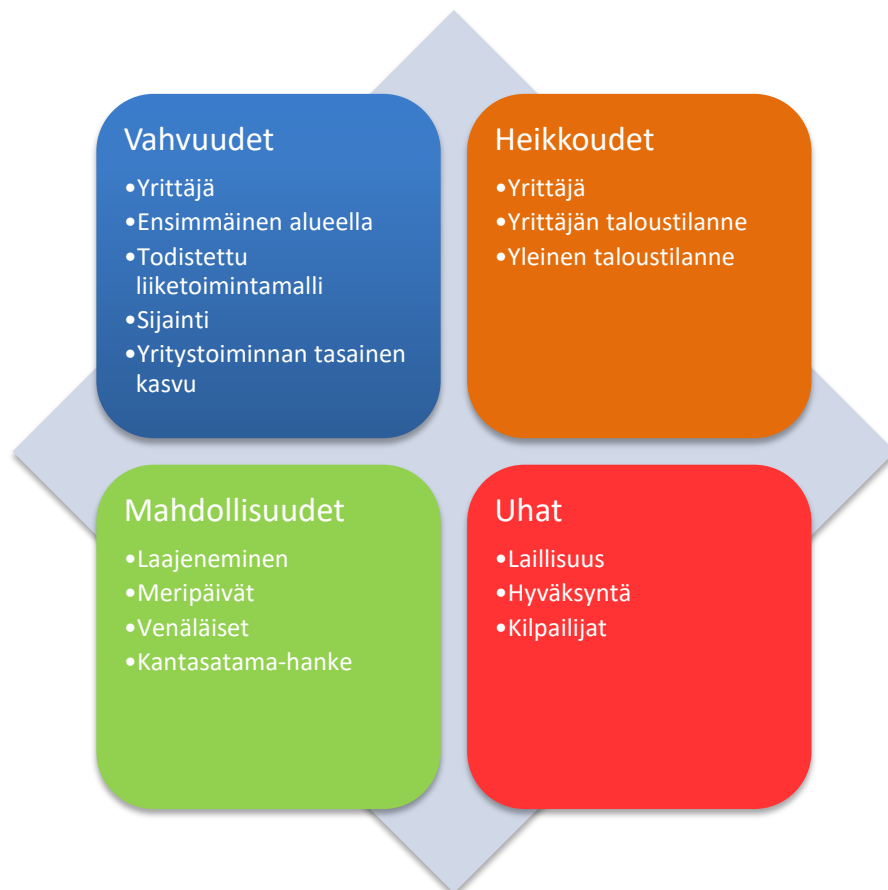
Vastaavia kivijalkaliikkeitä jotka myyvät tuotteitaan sekä palveluitaan löytyy Kotkansaaren välittömästä läheisyydestä lukuisia, kuten myös hieman kauempaakin. Asiakkaita toiminnalle olisi varmasti myös Jumalniemen kauppakeskittymässä sekä Karhulan alueella pienliikkeiden muodossa. Koko Kotka-Haminan alueella yrityksiä on lähes 6000. Ei voi kuitenkaan olettaa, että jokaisen yrityksen palvelut / tuotteet olisivat sellaisia, joita voi mainostaa perinteisesti. (Yrittäjyysympäristö. [Viitattu 16.3.2016].)

Kilpailijat. Yritystoimintaa uhkaavat mahdolliset kilpailijat ovat verrattain minimissä, ainakin vielä tällä hetkellä. Kotkassa sekä välittömässä läheisyydessä

ei ole tällä hetkellä yhtäkään yritystä, joka toimisi samalla toimintamallilla. On yrityksiä, jotka mainostavat normaaleilla tauluilla strategisesti toimivilla paikoilla, mutta ei yhtäkään, joka hyödyntäisi nykyaikasta valotauluteknologiaa sekä sen tuomaa suurempaa näkyvyyttä.

3.3 SWOT - nelikenttäanalyysi

Hyvän liiketoimintamallin toteutettavuuden selvittämiseen kuuluu nelikenttäanalyysin suorittaminen. Nelikenttäanalyysin suorittaminen oikein antaa erittäin hyvän kokonaiskuvan projektia koskevista seikoista, jotka tulee ottaa huomioon. Kyseisen analyysin kuvio löytyy alta sekä siihen liittyvä kohtien analysointi kuvan alta.



Kuvio 1. SWOT-analyysi

3.3.1 Analysointi

Vahvuudet. Nelikenttäanalyysissä vahvuuksiksi tunnistettuja asioita ovat yrittäjä, toiminta-alueen ensimmäinen vastaavanlainen liiketoimintamalli, joka on todistetusti toimiva, sekä strateginen sijainti, jolla liiketoimintaa pyrittäisiin aloittamaan. Nämä neljä asiaa on nostettu esille, sillä ne on tunnistettu suurimmiksi vahvuuksiksi.

Opinnäytetyöntekijä ja liiketoiminnan aloittava yrittäjä on nostettu vahvuutena esille hänen oman intohimonsa sekä asenteensa vuoksi. Hän tunnistaa omat vahvuutensa ja uskoo onnistuvansa. Yrittäjällä on tietotaitoa sekä halu oppia, myös muutama kontakti erinäisiin yritysjohtajiin on olemassa. Hän on myös vielä nuori, joka voi taata erilaisen, raikkaan näkökulman yritystoimintaan sekä sen hallitsemiseen.

Liiketoimintamalli sekä lähialueen ensimmäinen toimija kyseisellä mallilla on nostettu myös vahvuutena. Kyseinen liiketoimintamalli on todistetusti toimiva monella muullakin paikkakunnalla, esimerkiksi Seinäjoella. Ensimmäinen Kotkassa sekä lähialueella on jo itsestään selvä, sillä vastaavalla mallilla ei ole kilpailua alueella. Tämä antaa yrittäjälle loistavat lähtökohdat aloittaa liiketoiminta täyttääkseen markkinaraon.

Sijainti on myös tunnistettu vahvuutena. Sijainnilla tarkoitetaan kyseisessä tapauksessa kahta asiaa: maantieteellistä sekä fyysisen LED-taulun sijaintia Kotkansaarella. Maantieteellisesti Kotka sijaitsee hyvällä paikalla, lähellä Venäjän rajaa. Tämä tarkoittaa turismia sekä laajempaa asiakaskuntaa. LED-taulun fyysisellä sijainnilla taasen viitataan paikkaan, johonka taulua on suunniteltu sijoitettavaksi. Kyseinen paikka sijaitsee keskeisellä paikalla, josta kulkee suurin osa tulevasta ja lähtevästä liikenteestä Kotkan keskustasta.

Kotka-Haminan alueella tapahtuu tasaista kasvua yritystoiminnan saralta. Cursorin mukaan seudulla on aloittanut 300-400 uutta yritystä vuosittain, vain muutamien hakeuduttua konkurssiin. Tämä tarkoittaa siis sitä, että yritysympäristö on vahva, sekä monipuolinen. Yritystoiminnan tasaisessa kasvussa toimeksiantaja näkee myös oman liiketoimintansa mahdollisuuden, sillä hänen liiketoimintansa keskittyisi

yrittäjien ympärille. Pienten konkurssitilastojen valossa myös tukiverkoston ammattitaitoisuus esittäytyy positiivisessa mielessä, tarkoittaen myös oman liiketoiminnan parempaa onnistumismahdollisuutta. (Yrittäjyysympäristö. [Viitattu 16.3.2016].)

Heikkoudet. Tunnistettujen heikkouksien joukkoon nousi kolme pääasiallista heikkoutta, jotka mahdollisesti vaarantavat liiketoiminnan kannattavuutta sekä sen onnistumista. Nämä kolme seikkaa ovat yrittäjä itse, hänen taloustilanteensa sekä yleinen taloustilanne koko Suomessa sekä sen naapurimaissa.

Yrittäjä tunnistaa itsensä niin vahvuudeksi kuin heikkoudeksi. Heikkoutta on muun muassa se, että yrittäjäksi aloitteleva ei ole koskaan itse toiminut yrittäjänä, hän on vain opiskellut sitä. Käytännönkokemuksenpuute on suurin heikkous, joka varmasti jarruttaa kasvua sekä vaarantaa liiketoiminnan onnistumista. Myöskään yrittäjän henkilökohtainen taloustilanne ei ole paras mahdollinen. Tämä voi vaikuttaa negatiivisesti myös yritystoimintaan, varsinkin jos tulot ovat vähäiset.

Yleinen taloustilanne maailmalla luetaan myös heikkoutena yritystoimintaa kohtaan. Venäläisten shoppailuturismi on vähentynyt huomattavasti ruplan heikkenemisen vuoksi. Tämä taas vaikuttaa myös Kotkan kaupungin taloustilanteeseen, sillä tulot ovat laskeneet tämän myötä. Näin ollen, yleinen taloustilanne sekä sen negatiivinen kehitys voidaan merkitä heikkoudeksi, jopa uhaksi, yritystoiminnan kannalta.

Mahdollisuudet. Mahdollisuuksia nelikenttäanalyysin myötä nousi neljä kappaletta. Nämä neljä mahdollisuutta ovat laajeneminen, Kotkan meripäivät, venäläiset sekä kantasatama-hanke.

Yritystoiminnan laajeneminen on täysin mahdollista. Alueella on monia paikkoja, jotka vaikuttavat ainakin ulkoisesti toimivalta sijainnilta LED-tauluille. Myös liikuteltavan mainostaulun lisääminen on mahdollista. Liikuteltavalla taululla olisi mahdollista myydä näkyvyyttä pääasiallisesti tapahtumiin niin lähialueella kuin myös kauempanakin.

Kotkan meripäivät on Suomen toiseksi suurin tapahtuma. Kotkassa käy meripäivien aikana keskimäärin yli 200 000 kävijää. Korkea kävijäluku tarkoittaa

suurta näkyvyyttä kaikille asiakkaille, joka kääntyisi suurempana liikevoittona heille, sekä yrittäjälle. (Festivaalien käyntimäärät, 2013. [Viitattu 22.6.2016].)

Venäläiset ovat suuri mahdollisuus liiketoiminnalle. Tällä hetkellä talous on huono, joka näkyy taantumana liiketoiminnassa. Tilanne ei kuitenkaan tule olemaan aina näin. Toimeksiantaja uskoo, että Venäjän tilanteen parannuttua, myös Suomen tilanne tulee parantumaan.

Kantasatama-hanke jota Kotkaan suunnitellaan, on valtava mahdollisuus laajentaa liiketoimintaa. Kotkaan suunnitellaan rakennettavaksi erittäin suurta ostoskeskusta, joka kilpailuttaisi Helsingin sekä muiden itärajalla toimivien kauppakeskusten kauppaa. Projektilla on ulkomaalaisia miljonäärirahoittajia. Hanke ei ole kuitenkaan vielä täysin varma. (Salovaara, 29.3.2015)

Uhat. Uhkina tunnistettuja kohtia nousi nelikenttäanalyysissä esille kolme kappaletta. Nämä uhiksi tunnistetut kohdat ovat yritystoiminnan laillisuus, yleinen hyväksyntä sekä kilpailijoiden reaktio kattavammalle liiketoiminnalle. Uhkien kartoittaminen on tärkeää, jotta yrittäjä osaa varautua niihin.

Yritystoiminnan laillisuudella uhkana tarkoitetaan sitä, että tuleva yrittäjä ei ole vielä tietoinen, onko toiminta laillista suunnitellulla paikalla. Valotaulujen puuttumiseen voi olla syynä se, että kaupunki tai TRAFI ei ole antanut lupaa rakentaa kyseisiä valotauluja niiden mahdollisen häiritsevyyden vuoksi. Häiritsevyydellä viitataan näin ollen myös yleiseen mielipiteeseen, hyväksyntään, sekä siihen, että häiritseekö kyseinen liiketoiminta autoilijan keskittymiskykyä liikaa.

Kilpailijoiden reaktion toimeksiantaja tunnustaa uhkana. Kilpailijoiden reagointi voi olla aggressiivista tai olematonta. Reaktioita on hyvin vaikea ennustaa, sillä alueella ei ole ennakkotapausta asiasta. Kilpailu vastaavalla alalla ja alueella on kuitenkin matalaa.

3.4 PESTE

PESTE-analyysi kuuluu myös hyvään toteutettavuusselvitykseen. Alla on kuvio, joka nostaa opinnäytetyötä käsittelevään asiaan liittyen tärkeitä seikkoja, joita tulee pohtia toteutuksen kannalta. Kuvion alla avataan sekä analysoidaan laajemmin kuvion esille nostamia kohtia.



Kuvio 2. PESTE-analyysi

3.4.1 Analysointi

Poliittinen. Lainsäädäntö tunnistetaan kohdaksi, jota tulee tutkia ennen yritystoiminnan aloittamista. Lainsäädännön vuoksi on mahdollista, että yritystoimintaa ei sallita suunnitellussa muodossa kaupungin keskustan alueella. Tulee selvittää, onko kyseinen liiketoimintamalli mahdollinen Kymenlaakson alueella. Kotkan kaupungin maankäyttöinsinööriä on yritetty tavoitella, mutta häneltä ei ole vielä saatu vastausta.

Ekonominen. Ekonomisessa kohdassa tulee tarkastella asioita kuten tämän hetken taantuma, tulevaa taloudellista kehitystä sekä Venäjän tilannetta. Venäjän tilanne on myös osatekijä tämän hetken taantumaa. Toimeksiantaja kuitenkin uskoo molempien nousevan parempaan suuntaan lähivuosien aikana.

Taantuman vaikutus ei luo optimaalista ajankohtaa aloittaa liiketoiminta. Taantuma on jatkunut jo kauan, eikä välttämättä nousua ole näkyvillä vielä hetkeen. Se ei kuitenkaan tarkoita, etteikö tämän mallin liiketoiminta toimisi taantuman vielä ollessa tällä tasolla. Taantuman kuitenkin mennessä vielä pahemmaksi tekijästä riippumatta, tulee kyseenalaistaa liiketoimintamallin kannattavuutta.

Taloudellinen kehitys tällä hetkellä on todella hidasta. Bruttokansantuotteen (BKT) kasvu oli vuonna 2015 vain 0,3%. Inflaation ollessa -0,2% sekä työttömyyden hipoessa lähelle kymmenen prosentin rajaa. Vuoden 2016 ennustettu BKT:n kasvu on 0,7%, inflaation ollessa 0,6% sekä työttömyysasteen pysyessä lähes samana. Näiden lukujen valossa toimeksiantaja uskoo kuitenkin pystyvänsä harjoittamaan omaa liiketoimintaansa ja jopa tuntee pientä velvollisuuden tunnetta luoda kannattava liiketoiminta nostaakseen kehityksen käyrää omalla panoksellaan. (Stenroos, 2015)

Venäjän taloudellinen tilanne on tällä hetkellä huono, joka näkyy myös Suomen taloudessa. Syynä tähän ovat taloudelliset pakotteet, jotka on asetettu Venäjän aggressioiden vuoksi. Heikko tilanne Venäjällä näkyy Suomessa taantuman moninkertaistumisena. Tämä taas johtuu siitä, että ruplan kurssin ollessa heikko, turismi on kärsinyt erittäin paljon. Toimeksiantaja kuitenkin uskoo, että Venäjän

taloudelliset pakotteet tulevat ratkeamaan muutaman vuoden sisään, jolloin taloudellinen kasvu moninkertaistuu.

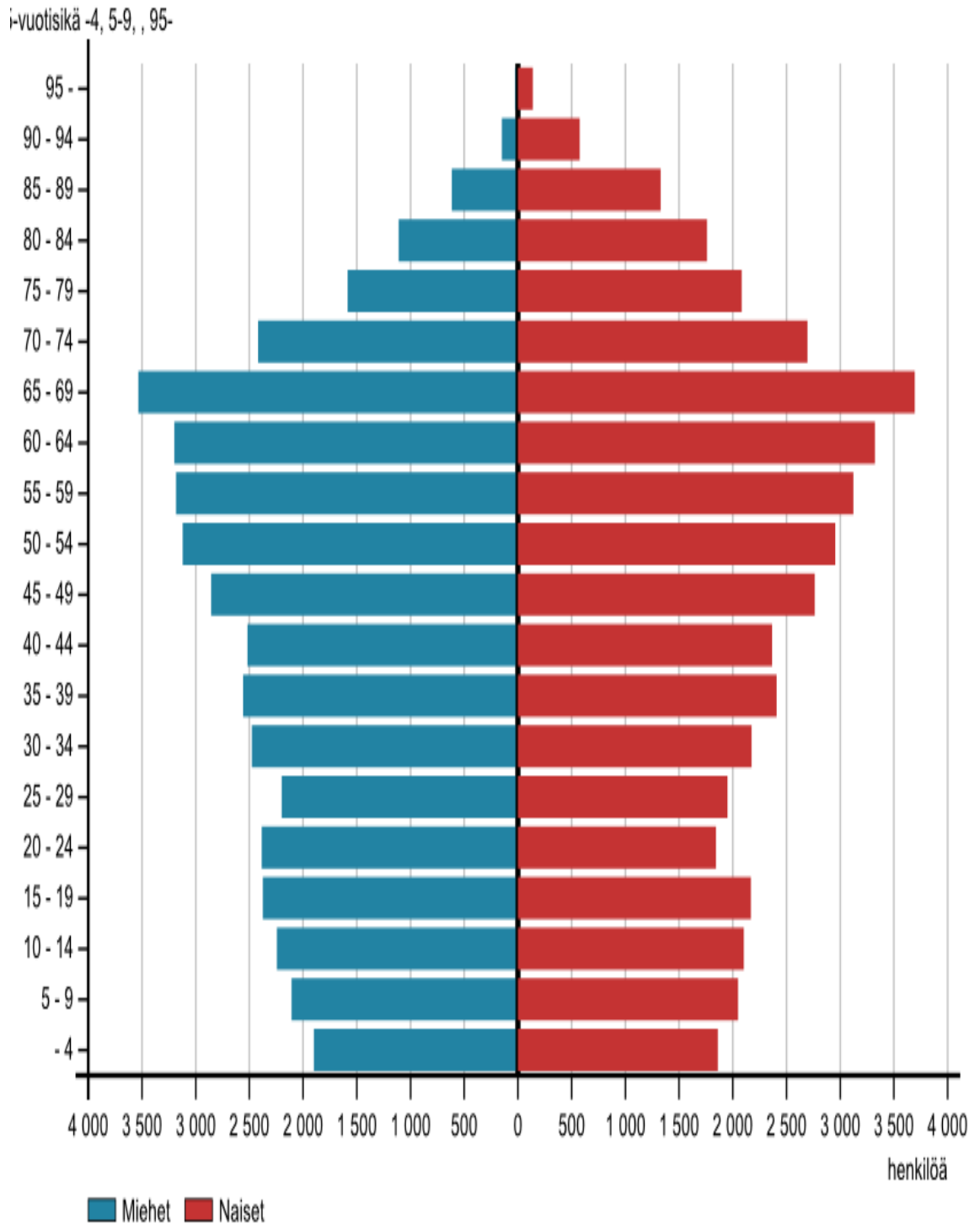
Rahoituksen tarve on realiteetti, jota toimeksiantaja tulee tarvitsemaan. Toimeksiantajalla ei ole taloudellista mahdollisuutta rakentaa yritystoimintaa ilman ulkopuolista rahoitusta. Hän tulee ottamaan yhteyttä esimerkiksi Cursoriin, joka tukee aloittelevia yrityksiä sekä auttaa muun muassa rahoituksen hankinnassa.

Sosiaalinen. Sosiaalisessa kohdassa toimeksiantaja on nostanut esille kaksi asiaa: alueen ikärakenne sekä kulutuskäyttäytyminen. Molemmat kohdat ovat yleensä verrannollisia toisiinsa nähden, sillä ikärakenne vaikuttaa useimmiten myös kulutuskäyttäytymiseen.

Katso alla oleva Kuvio 3. Kotkan alueen ikärakenne ei painotu nuorisoon. Eräs syy tälle on muun muassa se, että Kotka ei ole suuri opiskelijakaupunki. Ikärakenteen painottuessa hieman vanhempaan väkeen, ei niinkään nuorisoon, tarkoittaa se käytännössä suurempaa ostovoimaa sekä enemmän liikevaihtoa niin yrityksille kuin toimeksiantajallekin.

Ikärakenne 2015

Kotka-Haminan seutukunta



Tilastokeskus / Väestörakenne

Kuvio 3. Ikärakenne

Teknologinen. LED-valotaulut ovat kehittyneet Suomessa markkinoinnin välineeksi vasta hetki sitten. Toimeksiantaja uskoo, että valotaulujen potentiaalia ei ole hyödynnetty Suomessa vielä täysin, eikä valotaulujen syrjäyttäjää ole näkyvillä aivan lähitulevaisuudessa. Näin ollen, toimeksiantaja uskoo, että valotaulut markkinoinnin välineenä tulevat vielä kestäämään pitkiä aikoja.

Sosiaalista mediaa voi pitää teknologisena uhkana, vaikka se ei sitä välttämättä ole. Sosiaalinen media on verkossa toimivaa, kun taas valotaulujen sijoittaminen kaikkien nähtäville on täysin fyysistä. Suunnitelmana on myös hyödyntää sosiaalista mediaa yrityksen hyväksi.

Ekologinen. Ekologisuuden varmistamiseksi toimeksiantaja on valmis punnitsemaan vaihtoehtoja LED-tilun valinnassa. Mahdollisimman pienen ympäristörasitteen takaamiseksi etsitään liiketoiminnan pohjaksi sellainen LED-tilu, joka myös säästää energiaa, että on pitkäikäinen. Näin toimimalla kyetään rasittamaan ympäristöä mahdollisimman vähän, antamaan positiivinen kuva yrityksestä sekä levittämään tietoisuutta ekologisuuden merkityksestä.

Pitkäikäisen, ekologisen LED-tilun valinta on myös liiketoiminnan kannalta järkevä vaihtoehto. Vaikka työväline olisi hieman kalliimpi, maksaa se todennäköisesti itsensä takaisin pitkällä aikavälillä. Energiankulutus on pienempi sekä pitkäikäisyys takaa huolettoman liiketoiminnan moniksi vuosiksi.

Toimeksiantaja pyysi tietoja eräältä valotauluja maahantuovan, asentavan sekä huoltavan firman edustajalta. Edustajan sanojen mukaan heidän valotaulujensa elinikä on vähintään 8 vuotta, sillä vuoden 2008 aikana asennetut valotaulut ovat vielä toiminnassa. Toki pieniä korjauksia on tarvittu siellä täällä, mutta kokonaisuudessaan valotaulujen käyttöikä on pitkä. Käyttöiän pituus takaa myös ekologisuuden, sillä tauluja ei tarvitse korvata uusilla pitkiin aikoihin.

3.5 Esimerkkitapaus

Toimeksiantaja otti yhteyttä yritykseen joka maahantuo, huoltaa sekä asentaa räätälöityjä valotauluratkaisuja. Muuttujia on monia, kuten taulun käyttötarkoituksen, sijoituksen, asennustyyppin sekä katseluetaisyyden merkeissä. Jokainen muuttuja vaikuttaa kustannuksiin niin taulutyypin, asennuksen sekä huollon yhteydessä. Näiden muuttujien valossa tulee pitää mielessä, että kustannukset voivat olla hyvinkin erilaiset.

Toimeksiantajan tapauksessa paikanpäällistä arviota ei ole vielä suoritettu, sillä se ei ole vielä ajankohtainen. Arvio teetetään mahdollisesti tulevaisuudessa.

Yrityksen edustaja antoi esimerkin kustannuksista, joka kattaisi toimivan ja tuottovalmiin valotaulun. Luvut pohjautuvat ennakkotapauksiin sekä vuosien ammattitaitoon.

Esimerkkinä 3x2 metrin LED-taulu omalla jalustalla, mallia P10. Optimaalinen katseluetaisyys 10-60 metriä.

Asiakas on vastuussa sähköstä sekä internet liittymästä.	
Asennusteline mahdollisilla maatoilla	1000-5000€
LED-paneeli 3072x2048mm	12500€
Virtalähteet ja elektroniikka	4500€
Ohjauselektroniikka	1000-2000€
Mahdolliset nostinkulut	
Asennus kuuluu hintaan takuun vuoksi	

Kokonaishinnaksi tulisi siis noin 20 000 – 30 000 euroa. Yritys tarjoaa myös mahdollisuutta leasingiin, hintaan 600€/kk.

Ulkomainonnassa mainoksia voi yleensä myydä max. 10 kpl ja hinta väh. 25€/pv.

(Westlux Oy. Sähköpostiviesti 14.3.2016. Vastaanottaja T. Toivonen. LED-valotaulu ulkokäyttöön.)

4 KANNATTAVUUSLASKELMA

Työn olennaisin osa on kannattavuuslaskelmien asianmukainen suorittaminen sekä niiden analysointi. Tärkeää laskelmien teossa on kaikkien mahdollisten seikkojen huomioiminen, jotta saadaan mahdollisimman totuudenmukainen tulos. Tuloksen ollessa mahdollisimman tarkka, minimoiden mahdolliset muuttujat, on yrittäjällä parhaat lähtökohdat aloittaa liiketoiminta sekä tehdä tavoitteellista tulosta.

Kannattavuuslaskelmassa tulee ottaa huomioon kustannukset, käyttöikä sekä oletettava tuotto. Kustannusten virkaa toimeksiantajan tapauksessa ajavat valotaulun / valotaulujen hankkiminen, asentaminen, ylläpitäminen sekä työtunnit. Työtunnit koostuisivat muun muassa asiakkaiden hankinnasta. Kannattavuuslaskelmassa toimeksiantajan tuotto koostuisi kokonaan liiketoiminnan tuottamasta voitosta. Voittoa olisi kaikki, joka jäisi yritykselle kaikkien kustannusten jälkeen.

Toimeksiantaja otti yhteyttä erääseen yritykseen, joka hoitaa valotaulujen maahantuontia, asennusta sekä huoltoa. Yrityksen edustaja tuotti esimerkin kuluista sekä mahdollisesta tuotosta. Esimerkkitapaus edellisellä sivulla sekä esimerkin lukuihin pohjaava toimeksiantajan tapaus kannattavuuslaskelmassa, joka löytyy liitteenä.

Katso Liite 1. Kannattavuuslaskelma suoritettiin yrittäjyyttä tukevalla verkkosivulla. Verkkosivusto tarjosi valmiin pohjan sekä opastetun videon, joka helpotti laskelmien tekoa. Laskelmassa käytetyt rahamäärät eivät ole täysin tarkkoja, sillä vielä tulee selvittää useita asioita ennen liiketoiminnan aloittamista. Yritykselle valittu yritysmuoto, ainakin alkuvaiheessa, tulisi olemaan toiminimi. Liiketoiminnan kasvaessa, pohditaan mahdollisuutta vaihtaa yritysmuoto yksityiseksi osakeyhtiöksi.

Tavoitetulos kuukaudessa nettotulona merkittiin 2200 euroon. Tavoiteltu nettotulo voi vaihdella toiminnan kehittyessä. Tässä esimerkissä toimeksiantaja kuitenkin lähtee 2200 euron kuukausittaisella nettotulolla, jonka tulisi riittää yrittäjän tarpeisiin. Nettotulon ollessa 2200 euroa kuukaudessa, nostaa se vuositulon

26 400 euroon. Liiketoimintamalli sallii ympärivuotisen tuoton, sillä malli ei edellytä toiminnan pysähtymistä määrääjäksi. (Esimerkiksi erilaisen toimintamallin yksityisyrittäjän kesäloma)

Arvioitu lainan tarve on noin 50 tuhatta euroa. Laskelmassa on käytetty laina-aikana viiden vuoden mittaista ajanjaksoa. Laina-aikaa on myös mahdollista säätää, riippuen lainan antajasta, siten, että toiminta olisi kannattavaa. Esimerkissä viiden vuoden ajanjaksolla, kuukausittainen lainan lyhennys olisi 833 euroa, vuosittainen 10 000 euroa.

Kiinteiden kulujen arvioidaan kuukausitasolla olevan 1255 euroa, jolloin vuositaso olisi lähemmäs 15 000 euroa. Kiinteät kulut muodostuvat YEL-maksusta, vakuutusmaksuista, mahdollisista toimitilakuluista, internetliittymästä, ulkoistetusta kirjanpidosta, palvelun markkinoinnista, mahdollisista korjauksista / ylläpidosta sekä työttömyyskassamaksuista. Toimeksiantaja ei ole vielä tietoinen kaikkien kulujen suuruuksista, joten luvut eivät ole mahdollisimman tarkkoja, korkeintaan suuntaa-antavia.

Käyttökatteen sekä myyntikatetarpeen toisiinsa yhdistäminen luo pienimmän kokonaismyyntitarpeen, jolla yritys kykenee jatkamaan liiketoimintaa oletetuilla luvuilla. Laskelman antama kuukausittainen laskutustarve on 7488 euroa. Esimerkkitapauksessa edustaja mainitsee vähimmäislaskutuksen olevan 25e per mainos per päivä sekä useimmissa tapauksissa enintään 10 mainosta per mainostaulu. Näiden lukemien valossa päivittäinen tulo olisi 250 euroa, joka taas tarkoittaa 7500 euron kuukausituloa. Tämä tulo kattaisi liiketoiminnan ja todistaa kannattavuuslaskelman toiminnan siihen syötetyillä luvuilla. Luvut ovat kuitenkin suuntaa-antavia. Suurta vaihtelua ei kuitenkaan tulisi olla. (Liiketoimintasuunnitelma, kannattavuus. [Viitattu 28.3.2016].)

5 RAHOITUSLASKELMA

Myös asianmukainen rahoituslaskelma suoritetaan. Laskelman suorittaminen antaa paremman kuvan taloudellisesta sijoituksesta, joka yrityksen luomiseen tulee panostaa. Laskelman teko myös antaa välineen hakea itse rahoitusta sen ajan koittaessa, jos ja kun yrittäjä päättää aloittaa toiminnan.

Katso Liite 2. Myös rahoituslaskelma suoritettiin jo edellä mainitulla verkkosivulla. Laskelma pitää sisällään investointitarpeet sekä rahan lähteet.

Toiminnan aloittamiseksi tullaan hakemaan 50 000 euron rahoitusta. Osa rahasta on tarkoitus jättää käyttämättä, niin sanotun pahan päivän varalle, jolloin ennakoimattomia kuluja mahdollisesti tulee esiintymään. Tämän rahan osuus on noin 20% kokonaislainasta.

Rahanlähteinä toimivat pankkilaina sekä Finnveran yrityslaina. Tässä vaiheessa suunnitelmaa ei ole vielä mahdollista avata lainoista muuta kuin suunnitellun määrän verran.

Rahan tarpeen luovat investoinnit. Laskelman suunniteltu investointien osuus on 39 660 euroa. Tämä koostuu perustamismenoista, tuotantovälineiden hankinnasta, alkumainonnasta, vuokrasta, takuuvuokrasta sekä yrittäjän henkilökohtaisesta toimeentulosta yrityksen alkutaipaleella. (Liiketoimintasuunnitelma, rahoitus. [Viitattu 28.3.2016].)

6 YHTEENVETO

Toimeksiantaja tuntee, että mahdollisella liiketoiminnalla on potentiaalia tuottaa tarpeeksi liikevaihtoa, jotta yritystoiminta on kannattavaa. Opinnäytetyössä esitetty aineisto tukee toimeksiantajan tuntemusta liiketoiminnan kannattavuudesta. Esimerkiksi kannattavuuslaskelma antaa positiivisen tuloksen oletetuilla arvoilla.

Tulee painottaa, että laskelmissa esitettyjä arvoja on mahdollista säätää vielä enemmän toimintaa tukeviksi. Yrittäjän itselleen varaamaa palkkaa on mahdollista laskea sekä laina-aikaa on todennäköisesti mahdollista säätää höllemmäksi, jolloin kuukausittainen rahantarve olisi pienempi. Tulee myös ottaa huomioon, että suunnitellun lainanmaksuajan jälkeen yrittäjälle jäävä tulo nousee huomattavasti, kun koko lainaerä on maksettu.

Perustuen opinnäytetyössä käsiteltyihin tietoihin, yritystoiminta on mahdollista aloittaa. Vielä tulee kuitenkin tehdä paljon työtä ennen mahdollista liiketoiminnan käynnistämistä. Jos toimeksiantaja päättää aloittaa liiketoiminnan, tulee hänen tarkentaa rahamääriä, jotka kannattavuuslaskelmassa on esitetty sekä tehdä pohjatyötä muun muassa asiakaskyselyn muodossa. Myös lupa-asioiden hoitaminen kuntoon on suoritettava ennen yritystoiminnan käynnistämistä.

Pohjaten opinnäytetyössä läpikäytyihin asioihin, lopputulema annetuilla arvoilla on positiivinen, yritystoiminta mainituilla lähtökohdilla ja pohdinnoilla on kannattavaa.

LÄHTEET

Andersson, J-O. Ekström & C. Gabrielsson, A. 2001. Kannattavuussuunnitelu ja –laskelma

Festivaalien käyntimäärät 2013. Saatavissa:

<http://www.festivals.fi/tilastot/festivaalien-kayntimaarat-2013/#.V2opgbiLSUk>

Holopainen, T. 2008. Yrityksen perustajan opas: silta yrittäjyyteen

Liiketoimintasuunnitelma. [Viitattu 25.2.2016]. Saatavissa: [verkko-osoite](#)

Liiketoimintasuunnitelma, kannattavuus. [Verkkojulkaisu] [Viitattu 28.3.2016]

Saatavissa: [verkko-osoite](#) sekä [video](#)

Liiketoimintasuunnitelma, rahoitus. [Verkkojulkaisu] [Viitattu 28.3.2016]

Saatavissa: [verkko-osoite](#) sekä [video](#)

Outi Salovaara. Kotka hamuaa jättimäistä outlet-paratiisia – hinta lähes 400 miljoonaa euroa. Helsingin Sanomat [Verkkoliite]. 29.3.2015 [Viitattu 20.3.2016]

Saatavissa: <http://www.hs.fi/kotimaa/a1427596804545>

PESTE-analyysi. [Viitattu 16.2.2016]. Saatavissa: [verkko-osoite](#)

Stenroos, M. 2015. Analyysi: Hitaasti, hitaammin, hitaimmin kasvaa Suomen talous. [Verkkoliite] [Viitattu 23.3.2016] Saatavissa: [verkko-osoite](#)

Strang, L. 2000. Yritystoiminnan uhkatekijät

Suomen Kuntaliitto. [Viitattu 17.7.16] Saatavissa:

<http://www.kunnat.net/fi/tietopankit/tilastot/indikaatori/Sivut/ind.aspx?ind=80022&th=800&pos=24>

Suomen Riskienhallintayhdistys. [Viitattu 8.2.2016]. Saatavissa: <http://www.pk-rh.fi/index.php?page=swot>

Thompson, A. 2005. Entrepreneurship and Business Innovation. [Verkkojulkaisu] [Viitattu 7.1.2016] Saatavissa: [verkko-osoite](#)

Westlux Oy. Sähköpostiviesti 14.3.2016. Vastaanottaja T. Toivonen. LED-valotaulu ulkokäyttöön.

What is a Feasibility Study? [Viitattu 5.2.2016]. Saatavissa: [verkko-osoite](#)

Yrittäjyysympäristö. [Viitattu 16.3.2016]. Saatavana: <http://www.cursor.fi/fi/sijoitu-kaakkoon/yrittajyysymparisto>

LIITTEET

6.1 Liite 1. Kannattavuuslaskelma

Kannattavuus

YEH tai Tmi ▼				
Yrittäjä: 1				
			Kuukaudessa	Vuodessa
= TAVOITETULOS (netto)			2200	26400
+ lainojen lyhennys	Laina-aika 5 v / määrä 50000		833	10000
= TULOT VEROJEN JÄLKEEN			3033	36400
+ verotus	% 33.1		1501	18010
= RAHOITUSTARVE			4534	54410
+ yrityslainojen korot	% 6		250	3000
A = KÄYTTÖKATE			4784	57410
+ Kiinteät kulut (ilman alv:ia)				
+ YEL %	23.7	YEL-työtulo 12326 Ale % 22	190	2279
+ muut vakuutukset			100	1200
+ palkat				0
+ palkkojen sivukustannukset			0	0
+ yrittäjän oma palkka				0
+ yrittäjän palkan sivukustannukset			0	0
+ toimitilakulut			650	7800
+ leasingmaksut				0
+ viestintäkulut (puhelin, internet)			50	600
+ kirjanpito, tilintarkastus, veroilmoitus, jne.			120	1440
+ toimistokulut				0
+ matka- ja autokulut, päivärahat				0
+ markkinointi			100	1200
+ koulutus, kirjat, lehdet				0
+ korjaukset ja ylläpito			30	360
+ työttömyyskassamaksu			15	180
+ muut kulut				0
B = KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ			1255	15059
A+B = MYYNTIKATETARVE			6039	72468
+ ostot (ilman alv:tä)	Kate %	tai EUR	0	0
= LIIKEVAIHTOTARVE			6039	72468
- muut nettotulot				0
+ alv	% 24		1449	17388
= KOKONAISMYynti/-LASKUTUSTARVE			7488	89856
Valitsemalla sopivan vaihtoehdon, voit kartoittaa minimilaskutustavoitteesi, tai tuotteen hinta/määrä suhteen.				
			Veroton	Sis. alv
Kuukausilaskutustavoite	kk/v	12	6039	7488
Päivälaskutustavoite ▼		31	195	242
Tuntilaskutustavoite ▼ *		24	8	10
*Tuntilaskutustavoite vain jos päivälaskutustavoite on valittuna.				

6.2 Liite 2. Rahoituslaskelma

Rahoitus

RAHAN TARVE

INVESTOINNIT			
Aineettomat hyödykkeet	perustamismenot	110	
	muut		
Koneet ja kalusto	atk		
	hankittavat tuotantovälineet	30000	
	apporttiomaisuus	0	
	auto		
	kalusteet		
	puhelin/fax/internet asennuksineen	50	
	kone- ja laiteasennukset		
	toimitilan kunnostus		
	toimistotarvikkeet		
Liikeirtaimisto	muut laitteet		
Käyttöpääoma	2kk alkumainonta/esitteet	3000	
	Toimitilakulut	vuokra ja takuuvuokra	2500
	Laitekulut	laitevuokrat/leasing	
	Palkat	henkilöstökulut	
	yrittäjän oma toimeentulo		4000
Vaihto- ja	alkuvarasto		
Rahoitusomaisuus	Käyttöpääomavaraus/kassa		
RAHAN TARVE YHTEENSÄ		39660	

RAHAN LÄHTEET		
Oma pääoma	osakepääoma	
	omat rahasijoitukset	
	omat tuotantovälineet ja tarvikkeet	0
	muut	
Lainapääoma	osakaslaina	
	pankkilaina	30000
	Finnveran laina	20000
	muut	
	lainat tavarantoimittajilta	
Muu rahoitus		
Erotus		10340
RAHAN LÄHTEET YHTEENSÄ		50000